

SEMANAeconómica

SEMANAeconómica.com

Lima, 29 de junio del 2025 | Año XXXIX | No SE 1968 | Precio S/30

40 años

► CREHANA

La reestructuración interna con la que busca seguir siendo viable (p. 10)

► POLÍTICA FISCAL

El preocupante deterioro de la deuda neta del país (p. 18)

► LOTE 192

El último salvavidas de Perupetro a Petroperú (p. 12)



PODER EJECUTIVO

Diezmo ministerial

La búsqueda de fondos de otras carteras e instituciones que permitan financiar los créditos suplementarios prometidos a los gobiernos subnacionales se ha convertido en un auténtico dolor de cabeza para el MEF. Las tensiones y pugnas con los ministerios de mayor manejo presupuestal ya empiezan a aflorar. (p. 8)

Compartido gratuitamente por @๐ร๑๒๑๓๔๕๖๗๘๙๐



Movidas



PAUL GÓMEZ fue anunciado como nuevo gerente general y vicepresidente senior de la operación peruana de Gold Fields. El ejecutivo se desempeñaba como vicepresidente técnico de la minera.



MANZUR FECALE, actual gerente general de UNICON, asumirá el puesto de director de Estrategia y Crecimiento de UNACEM desde el 1 de julio.



KURT UZATEGUI, actual CEO de Digicem, lo reemplazará como gerente general de UNICON.



ERNESTO GIAMPIETRI KISIC es el nuevo gerente general de Desarrolladora Inmobiliaria. Previamente, se desempeñó como gerente de Gestión Empresarial en Rimac Seguros y Reaseguros.



DANIEL CÁMAC fue nombrado CEO de Hydro Global Perú, empresa generadora de energía del grupo China Three Gorges (CTG). También ejerce como presidente de H2 Perú, la Asociación Peruana de Hidrógeno.



HERNÁN SANTANA fue designado director general de Autopista del Norte (Aunor), concesionaria responsable de la operación y mantenimiento de la Red Vial 4. Antes se desempeñó como director jurídico de Autopista Río Magdalena, en Colombia.



AUGUSTO CÁCERES es el nuevo *head of Legal* de Revolut para Perú. Se mantiene como *founding partner* de Qapu Ventures y de LeiOS Legal.



ARTURO MUÑOZ RODRÍGUEZ es el nuevo gerente de Cadena de Suministro y Trading de Energías. Venía desempeñándose como jefe de Trading de Hidrocarburos en la misma empresa.

SEMANAeconómica



Número SE 1968

Lima, 29 de junio del 2025

DIRECTOR Y GERENTE DE CONTENIDOS / Diego Chirinos Cané

EDITORES / Juan Rosales Arenas y Jaime Cordero

EDITOR WEB / Iván Álvarez

ANALISTA SENIOR / Marco Alva Pino, Alessandra Saavedra U., Junior Muri

ANALISTAS / Alba Ráspas O., Jonathan Terranova V., Mariel Alvarado Bolívar, Claudia Gutiérrez Covañas, Edward Abanca, Tamara Ojeda Tamillo

COMMUNITY MANAGER / Diana Yong

EDITORIA GRÁFICA / Martha Rodríguez Salazar

DISEÑO E INFOGRAFÍA / André Bedregal, Rubén Morales

FOTOGRAFÍA / Julio Cabana

COORDINADOR AUDIOVISUAL / Juan Carlo Liactahuaman

REALIZADOR AUDIOVISUAL / Isalo Bernal Sánchez

GERENTE GENERAL / Carlos de la Rica

CHIEF REVENUE OFFICER / Ernesto Ferrini

GERENTE COMERCIAL CORPORATIVO / María Claudia Díaz Dufruto

JEFE DE CONTENT LAB / Eduardo Prado Estrella

JEFE DE MARKETING DIGITAL / Luis José Mallosquez Lévano

EDITORIA DE NUEVOS PRODUCTOS / Jenny Varillas Paz

EDITOR DE ARTE / Rafael Torres MQ

ANALISTA DEL CONTENT LAB / Daniela Navarro

JEFE DE CALL CENTER / Martín Bringas

JEFE DE ADMINISTRACIÓN, TESORERÍA Y CONTABILIDAD / Rosmary de la Torre

PUBLICIDAD / Graciela Escobar, Ana Reyes, Makú Pérez

WEB TRAFFICKER / Mario Popuche

TELEMARKETING / Silvana Pulino, Beatriz Díaz, Marcos González

ADMINISTRACIÓN / Isela Vidalón, Peggy Yamashita, Victoria Albán

DISEÑO / Circle (Londres)

FOTOS INTERIORES / Getty Images, iStock, Andina, Presidencia



OFICINA DE REDACCIÓN / Av. Canaval y Moreyra 340 Piso 13, Lima 27, Perú

TÉLEFONO / 213-0600

FAX / 444-5240

IMPRESIÓN / Industria Gráfica Omigraf S.A.C.

Pasaje Santa Rosa 140, Ate, Lima, Perú

DEPÓSITO LEGAL / 150105-95-0204

RUC / 2026050887

©Perú Económico S.A. Derechos reservados



SEMANA
económica

El texto del Código de Ética de esta casa editora está disponible en <https://semanaeconomica.com/etica>

EL PERNICIOSO LEGADO TRUMP

En sólo seis meses, Donald Trump ha logrado minar la imagen de EE.UU. y dinamitar el orden internacional. Su política, basada en la bravuconería y el populismo, sin duda dejará una factura de largo plazo.

El pasado 20 de junio se cumplieron seis meses desde que Donald Trump asumió como presidente de Estados Unidos (EE.UU.). Un tiempo sumamente corto, si tenemos en cuenta los innumerables sucesos geopolíticos y comerciales desatados en este. Y corto, también, si se trata de medir sus consecuencias.

En apenas medio año, Trump ha dinamitado las bases del comercio internacional, amenazando e imponiendo aranceles a diestra y siniestra. Ha indisputado a su país con históricos aliados como la Unión Europea y su vecino, Canadá. Ha estrechado vínculos con regímenes cuestionables como la Rusia de Vladimir Putin e incluso ha amenazado con apoderarse de territorios ajenos, como Groenlandia. A la par, sus proclamados avances para asegurar la paz en escenarios como Ucrania y Gaza han resultado ser un fiasco e incluso existen

cuestionamientos respecto a la real efectividad de su reciente ataque a las instalaciones nucleares iraníes.

En suma, Trump parece empeñado en reescribir a toda velocidad el orden mundial, basado en reglas y cooperación, para regresar a las épocas de la fuerza bruta. Aunque otra lectura que empieza a ganar fuerza entre los analistas es que el presidente de EE.UU. carece, en realidad, de una idea de lo que debe ser el orden mundial. Simplemente, actuaría impulsado por una mezcla de instinto, ego y oportunismo, que le lleva a tomar decisiones

pensando sólo en su provecho personal y en aquello que pueda incrementar su poder en el momento, sin mirar las implicancias posteriores. Y, si bien serán los historiadores los que determinarán cuál es la teoría correcta, desde ya podemos notar que la consecuencia es un mundo más inestable e inseguro para todos.

Sobre su frente interno podríamos decir tres cuartas partes de lo mismo. Más allá de la retórica incendiaria, Trump ha impuesto un estilo en el que lo único que se puede prever es que tarde o temprano ocurrirá lo imprevisible. De ahí que los mercados se comporten con una volatilidad inusitada. Y, aunque ahora mismo el S&P 500 se encuentre en máximos históricos, resulta difícil determinar cuánto de ese rally obedece



a fundamentos y cuánto a la mera especulación. Por lo pronto, los gestores que miran el largo plazo mantienen sus dudas sobre la economía estadounidense. Algo que se refleja, por ejemplo, en una mayor toma de posiciones en otros mercados y en el auge del oro y otros activos defensivos, en detrimento de tradicionales refugios como el dólar estadounidense y los bonos del Tesoro de EE.UU.

Todo esto da cuenta de una clara tendencia: más allá de cualquier coyuntura, EE.UU. está perdiendo su reputación de socio confiable y garante de la estabilidad tanto política como económica. Y eso, aunque pueda generarle réditos inmediatos, sin duda tendrá graves consecuencias que irán más allá de los cuatro años que debe durar la administración Trump.

Si bien recién van seis meses, queda claro que la política basada en el bullying, la bravuconería y el populismo barato está empezando a pasar factura. Lo que queda por verse es hasta dónde podrá avanzar Trump y si la institucionalidad de su país será capaz de ponerle freno. Esperemos que así ocurra, antes de que su ejemplo cunda más y aparezcan más prospectos de Trump, como algunos que empiezan a pulular por nuestro país.

Por lo pronto, la historia de los políticos populistas y demagogos la conocemos bien en esta región. Sabemos que pueden venir tanto de la derecha como de la izquierda. Sabemos cómo comienzan, cómo terminan y las heridas que dejan. Ahora que el Perú está cerca de entrar a un nuevo período electoral, no estaría de más repasar esa lección. ■

Ojalá la institucionalidad de EE.UU. le ponga freno a su presidente antes de que remedos de Trump, como los que pululan por nuestro país, empiecen a multiplicarse

SE Qué Pasó



1 RETROCESO. El dólar prolongó su tendencia a la baja y cerró el viernes en S/3.55 en el mercado interbancario, su nivel más bajo en más de cinco años. En lo que va del 2025, acumula una caída de 5.61% frente al sol. El rally bajista del billete verde responde, principalmente, al debilitamiento global del dólar, influido por las políticas económicas del gobierno del presidente Donald Trump, el incremento de presiones sobre la Reserva Federal (Fed) y una mayor demanda por activos refugio –como el oro y el euro– ante la creciente aversión al riesgo por la crisis en Medio Oriente. Ahora, la banca local proyecta que el tipo de cambio cerrará el 2025 en un rango de S/3.65 y S/3.70.

2 PRÓRROGA. El ministro de Energía y Minas, Jorge Montero, anunció que el gobierno ampliará la vigencia del Reinfo hasta el 31 de diciembre de 2025, bajo condiciones que serán establecidas por el Ejecutivo. Preciso que la prórroga no busca proteger la ilegalidad, sino permitir la culminación adecuada del proceso de formalización de la pequeña minería. Asimismo, informó que su sector asumirá el liderazgo del proceso y que se intensificará la depuración del Reinfo para excluir a quienes no hayan demostrado avances concretos.

3 DECISIÓN. La Corte de Apelaciones del Distrito de Columbia, en EE.UU., desestimó la apelación de la Municipalidad Metropolitana de Lima y ratificó dos laudos arbitrales internacionales que ordenan pagar US\$200 millones a Rutas de Lima por anular un peaje e impedir

ajustes tarifarios. El tribunal concluyó que la comuna no probó que el contrato de concesión a Rutas de Lima hubiera sido adjudicado a cambio de sobornos.

4 AVAL. El Tribunal de Quiebras del Distrito Sur de Texas, en EE.UU., reconoció el procedimiento concursal ordinario iniciado por Telefónica del Perú (hoy Integratel Perú) ante el Indecopi como 'proceso extranjero principal,' bajo el capítulo 15 del Código de Quiebras de El juez Alfredo R. Pérez otorgó protección permanente a los activos de la operadora en territorio estadounidense, impidiendo a los acreedores iniciar acciones legales o embargos. La empresa busca reestructurar una deuda de US\$2,000 millones que involucra a la Sunat, bonistas, proveedores y otros acreedores financieros.

5 ADQUISICIÓN. Luz del Sur, controlada por China Three Gorges Corporation (CTG), acordó comprar a Acciona Energía el 100% de Energía Renovable del Sur, empresa propietaria del Parque Eólico San Juan de Marcona (Ica), por hasta US\$253 millones. El activo, libre de deuda, tiene una capacidad instalada de 135.7 megavatios (MW) y opera desde finales de 2023. La operación está sujeta a la aprobación del Indecopi. La compra está alineada con la estrategia de Luz del Sur de ampliar su portafolio de generación limpia. El parque se suma a las centrales eólicas Tres Hermanas y Marcona, ubicadas en la misma ciudad. ■



"EN PLUXEE PRIORIZAMOS LA DIGITALIZACIÓN E INNOVACIÓN PARA POTENCIAR LA EXPERIENCIA DE NUESTROS CLIENTES Y BENEFICIARIOS"

A un año de su lanzamiento, Pluxee Perú, antes Sodexo Beneficios e Incentivos, refuerza su liderazgo con soluciones y servicios personalizados que permiten a empresas de todos los tamaños y rubros, brindar las mejores experiencias para sus colaboradores.

En un entorno empresarial en el que atraer el mejor talento y optimizar los recursos son prioridades, los beneficios e incentivos toman relevancia. En este contexto, Pluxee Perú apuesta por soluciones completas que permiten a las organizaciones mejorar la calidad de vida de sus colaboradores y fortalecer su propuesta de valor. Conversamos con Eyaline Rodríguez, directora de Marketing, sobre cómo estas soluciones impactan en la productividad, el clima laboral, así como en los resultados financieros.

¿Cuál es el rol actual de los beneficios e incentivos en la gestión del talento?

Para las empresas, estas son herramientas clave en sus planes de atracción, motivación y fidelización del talento, pues les permiten tener un equipo más comprometido. Además, según la Encuesta sobre Felicidad Corporativa, más del 80% de colaboradores sienten que su felicidad está ligada a su productividad en el trabajo. Con los beneficios e incentivos potenciamos el bienestar en los dos ámbitos.

¿Por qué es clave personalizar los beneficios?

Cada colaborador tiene sus propias necesidades de acuerdo con su edad, estilo de vida, género, etc. Ofrecer beneficios a la medida demuestra que la empresa conoce a sus equipos, se preocupa por su bienestar y apuesta por su desarrollo. Para Pluxee no solo se



Eyaline Rodríguez,
directora de Marketing
de Pluxee Perú

“80% de colaboradores sienten que su felicidad está ligada a su productividad en el trabajo”

trata de entregar un beneficio, sino de brindar experiencias y que cada persona reciba lo que verdaderamente necesita.

¿Qué beneficios obtienen las empresas al implementar Pluxee Alimentación y Pluxee Incentivo?

En Pluxee sabemos que los beneficios laborales incrementan el bienestar y la seguridad financiera de los trabajadores, promoviendo un mejor desempeño laboral. Por ejemplo, con nuestra tarjeta Pluxee Alimentación las empresas pueden incrementar el poder adquisitivo de

sus colaboradores, ahorrando hasta un 49% en sobre costos laborales, generando un beneficio directo para ellos, sus familias y logrando aumentar su capacidad de gasto, lo que se traduce en una mejor calidad de vida, tomando en cuenta que las familias peruanas destinan entre el 35% y 40% de sus ingresos mensuales a alimentación.

Por su parte, con Pluxee Incentivo ayudamos a las organizaciones a alcanzar sus metas comerciales a través del reconocimiento de sus equipos internos o externos, especialmente las áreas de ventas. Además, fortalece la cultura organizacional, pues también se puede entregar en fechas especiales como cumpleaños o aniversarios, promoviendo un entorno laboral más feliz.

¿Qué distingue a su propuesta de valor en el mercado de beneficios e incentivos?

Respondemos a las necesidades reales de nuestros clientes y beneficiarios, lo que nos ha posicionado como referentes en nuestro sector. Queremos brindarles una experiencia ágil y digital, es por eso que, contamos con una plataforma de autogestión de pedidos muy intuitiva, además integramos pagos y procesos de facturación con la web y app del BCP y BBVA. Por otro lado, apostamos por la innovación para que tanto la implementación como el uso de nuestras soluciones sean sencillas, este año integramos nuestras tarjetas a la Billetera de Google para que nuestros beneficiarios puedan comprar en miles de establecimientos a nivel nacional desde su celular, siendo los únicos en nuestro rubro en contar con esta funcionalidad, y en los próximos meses también lo haremos con Apple Pay.

Todo esto obedece al compromiso que tenemos en brindar la mejor experiencia a nuestros clientes y usuarios para seguir siendo el partner ideal de las empresas en employee engagement. ■

Conoce cómo Pluxee puede transformar tu empresa en: <https://www.pluxee.pe/>

PODER EJECUTIVO

DIEZMO MINISTERIAL

La incesante búsqueda del Ministerio de Economía y Finanzas de fondos y saldos de otras carteras que permitan financiar los créditos suplementarios ofrecidos por la presidenta a las regiones y municipalidades ha empezado a desnudar diversas tensiones y pugnas entre los ministerios con mayor manejo presupuestal.



POR JUNIOR MIANI

La recolección de fondos para financiar los créditos suplementarios que el gobierno de la presidenta Dina Boluarte le prometió a los gobiernos subnacionales se ha convertido en un auténtico dolor de cabeza para el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). Aunque dicha cartera ya empezó a reunir los saldos de diversos ministerios y entidades del gobierno central, la búsqueda de fondos no habría estado exenta de discrepancias al interior del Ejecutivo. Así pudo saberlo SEMANAeconómica, a través de distintas fuentes con conocimiento directo de lo sucedido al interior del gobierno.

Hoy, parece que el objetivo de acumular S/1,400 millones procedentes de saldos ministeriales para financiar las transferencias a las regiones y municipios será difícil de alcanzar. Y, mientras tanto, las presiones de la presidenta Boluarte, quien se comprometió políticamente con gobernadores y alcaldes, no cesan.

Pedido de larga data

A lo largo de las últimas semanas, el titular del MEF, Raúl Pérez Reyes, empezó a actuar para cumplir con lo ofrecido por él mismo ante la Asamblea Nacional de Gobiernos Regionales (ANGR), al asumir el cargo: tener listo en junio el proyecto de ley para autorizar el otorgamiento de los créditos suplementarios a autoridades subnacionales. El asunto es de particular relevancia política para el actual ministro, a sabiendas de que fue este el motivo de la salida de su antecesor, José Salardi, en mayo. Un entonces titular del MEF

presionado por la presidenta Boluarte y diversos congresistas que pugnaban por la autorización de dichos créditos (SE1962). “La lógica de los últimos créditos suplementarios nos dice que suelen favorecer a regiones con presencia de Alianza Para el Progreso o a otras que no tienen que ver con lo argumentado en el proyecto de ley. Hay mucho clientelismo y discusiones técnicas que, en el camino, se dejaron de tener”, advierte el Director de GFP Consultores, Jeffrey Radzinsky.

El 15 de junio, en entrevista con *El Comercio*, el ministro Pérez Reyes brindó más detalles sobre cómo financiaría las transferencias a los gobiernos subnacionales. Serían S/2,000 millones, de los cuales S/1,400 provendrían de los saldos no ejecutados por los ministerios y otras entidades públicas. El resto sería dinero adicional al presupuesto aprobado por el Congreso en noviembre del año pasado. “Estamos todavía viendo si de repente conseguimos no sacar [más dinero], con lo cual no necesitaríamos ir al crédito suplementario formalmente para efectos presupuestales. Porque eso se resolvería con un simple decreto supremo”, declaró el ministro en aquel diálogo.

El camino para reunir los S/1,400 millones, sin embargo, ha resultado más cuesta arriba de lo previsto por el MEF.



La Ley de Presupuesto Público 2025 obliga a las entidades del gobierno nacional a declarar al MEF sus saldos de libre disponibilidad al cierre del presente año fiscal. Según pudo conocer esta revista, a pesar de que los informes consignaron que sí tenían fondos disponibles, en la sesión del Consejo de Ministros del 18 de junio algunas carteras reconocieron que no disponían de saldos suficientes; entre ellas, el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) y el Ministerio de Educación (Minedu). "El tema es que la presidenta Boluarte viene presionando por los créditos suplementarios desde inicios de año. Como no hay ingresos extraordinarios, se tiene que financiar con saldos. Y los pliegos no quieren soltar ese dinero", revela a SEMANA económica una fuente de alto nivel de la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM), que accedió a participar de este informe bajo la reserva de su identidad.

Transcurrida una semana, en la sesión del 25 de junio el asunto no se volvió a debatir. De acuerdo con la información a la que accedió esta revista, el equipo técnico del MTC habría comunicado que la cartera no disponía de saldos suficientes y que, por el contrario, incluso podría verse en la necesidad de solicitar mayor presupuesto. El Minedu, por su parte, le solicitará al MEF la asignación de más recursos para un nuevo paquete de Escuelas del Bicentenario en el que viene trabajando, de acuerdo con un comunicado dirigido por dicha cartera a SEMANA económica. "Los ministerios consideran que su presupuesto es un derecho adquirido. Prefieren tener un brazo para hacer obras o gastos que puedan significar logros. La pugna política es fuerte", advierte el ex viceministro de Economía y docente de la Universidad del Pacífico, Carlos Casas.

Millones de diferencia

Tras su participación en el Foro Internacional Perú-Brasil, el ministro Pérez Reyes negó a SEMANA económica que exista alguna discrepancia entre los ministerios y aseguró que falta afinar algunos pormenores del crédito suplementario. "Estamos en proceso de determinar valores y

"La presidenta Boluarte viene presionando por los créditos suplementarios desde inicios de año"

trabajando en detalles. La próxima semana vamos a trabajarlo. Hemos quedado con la presidenta [Boluarte] y el primer ministro [Eduardo Arana]", manifestó el titular del MEF a esta revista.

Los ministerios, sin embargo, sí mostraron sus reparos y se retractaron verbalmente de lo consignado en los reportes enviados al MEF. Lo que sucedió fue que ya era "demasiado tarde" para evitar la transferencia de recursos, según explica una de las fuentes consultadas por esta revista.

Un día después de que en sesión del Consejo de Ministros se abordara el tema, el MEF aprobó mediante un decreto supremo transferir S/391 millones a la reserva de contingencia. "El trasfondo de la oposición entre entidades hoy es más político, porque los ministerios son más políticos que técnicos. Principalmente ocurre en Salud y en el MTC. Los ministerios con mayor presupuesto tienen saldos, pero es un tema de discrecionalidad en el uso de los mismos", explica el exministro de Economía y Finanzas, Luis Miguel Castilla.

Los recursos transferidos el 19 de junio provienen de carteras como Interior (S/96 millones), Transportes (S/68 millones), Defensa (S/54 millones), Vivienda (S/27 millones) o entidades como la Contraloría (S/63 millones) y la Reniec (S/23 millones). El Minedu, al menos por ahora, no figura. Los fondos tenían como destino la adquisición de activos no financieros o personal y obligaciones sociales, entre otros. Una vez acumulados en la reserva de contingencia, serían repartidos a los gobiernos subnacionales, según la información a la que accedió esta revista.

Pero esos S/391 millones recabados hasta hoy están bastante lejos de los S/1,400 millones ofrecidos a las regiones y municipios. Por ello, en los próximos días sería publicado otro decreto supremo para formalizar una segunda transferencia, de acuerdo con las fuentes a las que logró acceder esta revista. El tiempo para seguir raspando la olla y reunir el dinero prometido sigue corriendo para el ministro Pérez Reyes, quien tenía previsto cerrar el asunto en julio, antes de que la presidenta Dina Boluarte asista al Congreso para brindar su último discurso de 28 de Fiestas Patrias como jefa del Estado. ■

EL REARMADO DE CREHANA

La *startup* peruana, de vertiginoso crecimiento durante la pandemia del Covid-19, no ha logrado mantener el ritmo. La creciente presión de sus inversionistas la ha obligado a revisar su estructura interna y de negocio para, ahora, buscar en el competitivo mundo del *HR Tech* la aún esquiwa rentabilidad.



POR CLAUDIA GUTIÉRREZ C.

Crehana, una de las más reconocibles *startups* peruanas de los últimos años, busca un camino que le permita seguir siendo viable. En medio de un entorno de negocio y financiero menos favorable que el de la pandemia del Covid-19 —su época de mayor crecimiento—, la *startup* acaba de anunciar oficialmente su cambio total de giro de negocio hacia el competitivo mundo del *HR Tech*. Una decisión que termina de alejarla del modelo de negocio *edtech*, con el que se hizo conocida, pero que hoy ha dejado de ser viable.

Auge fugaz

La pandemia del Covid-19 generó un auge en la enseñanza digital, aprovechado por empresas que apostaron por el *e-learning*. Dicho contexto de virtualidad forzada le permitió a empresas como Crehana escalar de forma acelerada. Bajo este escenario, en agosto de 2021 la *startup* peruana logró un hito en el mercado local: levantar US\$70 millones en una ronda de inversión serie B.

El crecimiento, sin embargo, no se pudo mantener en la era de la postpandemia. “Había una sensación de que las plataformas digitales de enseñanza iban a llegar a un nivel de paridad con la enseñanza tradicional. Esa ola se desinfló con el regreso a la presencialidad”, explica el socio de Damma Legal Advisors, Álvaro Castro. Ante esta realidad, la presión para que Crehana logre rentabilizar su operación sería cada vez mayor. “Los inversores presionaron mucho para buscar rentabilidad y, sobre todo, crecimiento. Los fondos no te van a esperar. Si te han

dado US\$70 millones, necesitan que generes y demuestres un crecimiento enorme”, revela una fuente con conocimiento directo de lo sucedido en la empresa, sin autorización para declarar.

Crehana empezó en 2022 su transformación hacia una plataforma integral de gestión de talento. Su CEO y fundador, Diego Olcese, recuerda que ese año la *startup* adquirió dos empresas —la colombiana Acendo y la argentina Wor-

“Los inversores presionaron mucho para buscar la rentabilidad”

whole — enfocadas en brindar soluciones de aprendizaje y talento. “En 2023 nos enfocamos en la integración de esas compañías y en 2024 expandimos el producto, lanzando un sistema de gestión de personas”, detalla Olcese.

El costo del cambio

Tres años después, la *startup* peruana ha completado su proceso y ahora está totalmente orientada a la gestión de los recursos humanos. Pero llegar a este punto habría supuesto varios sacrificios internos. Según la misma fuente sin autorización para declarar, la operación de México fue una de las más afectadas, con una significativa reducción del personal. Y la operación peruana también redujo

su planilla, según los registros de Sunat. “Como parte del plan de buscar *profitability*, hemos hecho evaluaciones constantes de estructuras y lo que necesita Crehana a nivel de equipo para llegar a los objetivos de corto y largo plazo. A eso han estado más asociadas las decisiones”, afirma Olcese a SEMANA económica.

Migrar de un modelo B2C a uno B2B le podría permitir a la empresa reducir costos y generar ventas directas que se sostengan por un periodo más prolongado que el habitual. Con esa masa de ingresos, la *startup* tendría un camino más claro hacia la rentabilidad, según el presidente de la Asociación Peruana de Capital Semilla y Emprendedor (PECAP), José García.

El reto no es menor. Ahora Crehana tendrá que abrirse paso en un mercado muy competitivo, con *HR Tech* regionales ya posicionadas. “Vemos este rubro con un poco más de cautela. Creemos que habrá algún tipo de consolidación, ya que algunos jugadores empezarán a ganar más terreno”, advierte el *venture partner* de Alaya Capital, Luis Narro.

En el entorno de *HR Tech*, destacar frente a la competencia requiere apostar por la diferenciación y satisfacer la demanda de servicios aún poco atendidos, como el *onboarding*. En esa línea, Crehana buscará potenciar todo el *journey* del empleado de manera interna, según Olcese. Además de soluciones de gestión del talento y comunicación interna, la *startup* lanzará soluciones de *analytics* y nómina.

El objetivo de Crehana es lograr que al menos el 30% de sus clientes activos utilicen sus funcionalidades de Inteligencia Artificial (IA) para lograr una integración a sus procesos. ■



HIDROCARBUROS

Larga agonía en el Lote 192

Para evitar que Petroperú pierda más lotes, Perupetro sigue postergando —con la anuencia del Ejecutivo— una decisión clave sobre el futuro del Lote 192.

Perupetro parece seguir empeñado en lanzarle salvavidas a Petroperú para evitar que pierda el Lote 192. Tras el fracaso de la licitación convocada el pasado 12 de junio, la agencia le otorgó a la estatal una última extensión de 30 días adicionales para, recién luego de estos, pronunciarse sobre la solicitud con la que la petrolera busca convertirse en el garante corporativo de Altamesa Energy. Una decisión que extiende la agonía y le da algo más de tiempo a Petroperú en su difícil búsqueda de un nuevo socio estratégico que evite la ejecución de la carta fianza de casi US\$17 millones y su eventual inhabilitación por tres años para participar en procesos de adjudicación.

Desde hace más de dos meses, Perupetro, presidido por Pedro Chira, estaría evitando tomar una decisión sobre la aceptación de Petroperú como garante. Para no asumir las consecuencias de una negativa, la agencia pospuso primero la decisión hasta el 30 de mayo. Luego la extendió al 12 de junio, alegando la necesidad de información adicional. Y, recientemente, prorrogó el plazo por 30 días más, a pedido de la estatal. "Sólo están ganando tiempo. Saben que no pueden

aceptar esa solicitud, porque incumplirían su normativa", revela a SEMANA económica una fuente con conocimiento directo de la problemática.

Hasta la Contraloría General de la República ha advertido sobre los riesgos financieros que implicaría aceptar a Petroperú como garante. "Asumiría obligaciones por más de US\$1,200 millones. ¿De dónde sacará el dinero? Nunca se ha visto

"[Perupetro] sabe que no puede aceptar la solicitud [de Petroperú como garante corporativo]"

que una empresa que no tiene vínculo societario ni corporativo se constituya como un garante", cuestiona el director gerente de Enerconsult, Carlos Gonzales.

La reciente prórroga sería la última extensión que la agencia podría otorgarle a la petrolera antes de ejecutar la garantía. Así, ahora Petroperú corre contra el tiempo para conseguir un socio. El plan era recurrir a una negociación directa, luego de la licitación fallida. Sin embargo, el ministro de Energía y Minas, Jorge Montero, señaló el miércoles 25 en RPP que "existen cinco empresas interesadas", por lo que se realizaría una nueva licitación. Según pudo conocer esta revista, a través de fuentes con conocimiento directo de las conversaciones, entre los interesados figuraría Frontera Energy, antiguo administrador del Lote 192.

Sin embargo, las condiciones que habrían desincentivado a anteriores postores —como los pasivos sociales y ambientales— no han desaparecido (SE1957). "No es rentable. Dudo que consigan un socio con las obligaciones actuales", prevé el expresidente de Petroperú, César Gutiérrez.

Pero la intención del Ejecutivo sería evitar que la estatal pierda más lotes, incluso si eso implica seguir postergando la reactivación del campo. "Debería regresar a Perupetro para que busque un socio. Petroperú demostró que no puede hacerlo", remarca Gonzales. SEMANA económica contactó a Perupetro, Petroperú y Frontera Energy para este artículo, sin respuesta al cierre de esta edición. (ASU)

“El 2025 será un año récord para el sector inmobiliario”

Juan Carlos Tassara, CEO de Grupo Edifica, anticipa un cierre de año con niveles de venta históricos tanto para el sector como para la compañía, que buscará facturar por primera vez más de \$1,000 millones anuales.

En un 2025 favorable para el sector inmobiliario, ¿cómo viene evolucionando la facturación de Grupo Edifica?

El 2025 será un año récord para el sector. En Perú, proyectamos alcanzar ventas históricas, superando por primera vez las 1000 unidades vendidas; lo que representará un crecimiento del 20% en nuestra facturación. Además, el Grupo Edifica espera facturar más de \$1,000 millones, una cifra sin precedentes para la compañía.

¿Cuáles son los principales drivers que impulsarán este año récord en ventas?

Este es uno de los pocos años en los que se cuenta con el presupuesto completo para el Fondo MiVivienda. Otro elemento importante es la reducción en las tasas de los créditos hipotecarios. Por cada punto porcentual que baja la tasa, la cuota mensual se reduce en aproximadamente 10%; lo que amplía el acceso a la vivienda.

¿Qué zonas de Lima ve con interés Grupo Edifica para nuevos desarrollos inmobiliarios?

Comenzamos con proyectos en Surco, cuando era posible construir unidades de áreas pequeñas. Sin embargo, a medida que las zonificaciones cambian, vamos moviéndonos a distritos con normativas más adecuadas. Vemos potencial en Surquillo, Barranco, San Miguel, Lince o Magdalena.

¿Cómo avanza la operación de Edifica en Miami?

En Miami estamos haciendo lo mismo que en Perú: edificios con unidades para personas que compran para alquilar. Estamos comprando un terreno por año y, en estos cuatro años, ya hemos lanzado cuatro proyectos, de 500 unidades cada uno. A finales de 2026 compraremos un quinto terreno.

¿La expansión en Miami implica reducir el volumen de proyectos de Grupo Edifica en Perú?

Seguimos apostando por el Perú. A lo largo de estos años, hemos entregado 70 proyectos y actualmente tenemos 20 en simultáneo, tanto en Lima como en provincias (Arequipa y Piura). No queremos poner en riesgo la reputación de marca que hemos construido [aquí]. (EAA)



DESPEGUE CHALACO

El anunciado desarrollo de infraestructura vial en el Callao y la construcción del nuevo Aeropuerto Internacional Jorge Chávez han despertado el interés inmobiliario en las zonas cercanas al terminal. En los últimos dos años, la oferta de viviendas se ha triplicado, acompañada de un mayor dinamismo en las ventas

Lima, que conectará Ate con el Callao en sólo 45 minutos. Por ello, en alianza con la desarrolladora Cumbres, viene ejecutando un condominio de 816 departamentos en siete edificios de 12 pisos, ubicados junto al Mall Plaza Bellavista. “Hoy, el proyecto registra una absorción mensual del 8%. Esperamos alcanzar el 10% una vez iniciada la obra”, señala el gerente inmobiliario de Cosapi Inmobiliaria, Ernesto Cuzcano. Otro factor clave detrás del auge es el desplazamiento de

Crecimiento inmobiliario del Callao



*Cantidad de unidades vendidas entre cantidad de unidades ofertadas.

Fuente: Área de Data Analytics de CODIP (antes ASED)

(ver gráfico), de acuerdo con cifras de la Confederación de Desarrolladores Inmobiliarios del Perú (CODIP).

La conectividad proyectada para el Callao es el principal motor de este crecimiento, con obras como la futura Vía Expresa Santa Rosa. “El desarrollo de vivienda tiene una relación intrínseca con el desarrollo de la infraestructura”, señala Rolando Ponce, VP de Viva, la unidad inmobiliaria de Aenza,

que ya lanzó dos proyectos en la zona: Los Parques del Callao, con 540 departamentos, y Los Parques del Callao Club Residencial, que contará con 450 unidades en tres torres de 15 pisos.

Por su parte, Cosapi Inmobiliaria identifica una ventaja competitiva en la futura Línea 2 del Metro de

una parte de la demanda hacia zonas periféricas, impulsado por las restricciones normativas en los distritos de Lima Top. Medidas como el incremento del área mínima por unidad han elevado los precios en esos segmentos, lo que ha llevado a muchas familias a buscar alternativas en distritos

límites como Surquillo o Chorrillos. Esto, a su vez, genera una presión adicional sobre esos mercados intermedios. “Los

compradores provenientes de Lima Top, con mayor capacidad adquisitiva, comienzan a ocupar el espacio que antes estaba disponible para familias de zonas periféricas”, explica Fernando Velarde, socio de la consultora inmobiliaria VeMÁS. El motivo es la diferencia de precios: hoy el metro cuadrado de un departamento en Lima Moderna bordea los \$7,100, mientras que en el Callao se ubica en \$5,210, de acuerdo con cifras de CODIP. (EAA)

En dos años, la oferta de departamentos en Callao se triplicó



MAPFRE DISTINGUE A LÍDERES EN SEGURIDAD Y SALUD LABORAL



Southern Perú Copper Corporation



Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A.

La aseguradora celebró la 23ª edición del Premio a la Excelencia en Seguridad, un reconocimiento a las empresas que desarrollan una efectiva y moderna gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SST). "Incentivamos a nuestros clientes reconociendo su compromiso con la prevención y motivamos al resto a seguir construyendo entornos laborales más seguros", comentó Aarón Foinquinos, director de Riesgos del Trabajo de MAPFRE.

Más de 35 organizaciones participaron en esta edición, evaluadas por un jurado internacional. Las empresas reconocidas fueron Southern Perú, Backus, ABB, Impala Terminals, Cumbra Perú, HV Contratistas, SGS, Cumbra Ingeniería, Transportes Cruz del Sur y Flesan. Con más de 180 empresas premiadas desde su creación, este galardón consolida el compromiso de MAPFRE con la cultura de prevención en el país.

Conoce más en el
Portal de Prevención
de MAPFRE.





ABB S.A.



Cumbra Ingeniería S.A.



Cumbra Perú S.A.



Flesan del Perú S.A.



HV Contratistas S.A.



Impala Terminals Perú S.A.C.



SGS del Perú S.A.



Transportes Cruz del Sur S.A.C.

RETAIL

MÁS ALLÁ DEL 'SUPER'

Las marcas blancas ya no son exclusivas de los supermercados. Han comenzado a ocupar un espacio cada vez más relevante en la oferta de las tiendas de conveniencia, los *cash & carry* y, sobre todo, los *discounters* (ver gráfico). "Las marcas blancas permiten [a las empresas] responder rápidamente a los cambios en las tendencias del mercado, manejar precios bajos y generar lealtad en los clientes. Por eso vienen ganando presencia en los diferentes formatos del retail", explica el socio director de Imprinta Research, José Oropeza.

Las categorías en las que se desarrollan las marcas blancas

varían según el formato. En las tiendas de *cash & carry* y *discounter* el enfoque está, principalmente, en los abarrotados. "En estos formatos la presencia es mayor, ya que, por su naturaleza, están diseñados para ofrecer una propuesta de valor basada en precios competitivos", sostiene el director de Retail en Lock & Asociados, José Luis Quezada. En dichos modelos, las marcas propias permiten alcanzar eficiencia operativa y

control sobre la cadena de suministro, lo que facilita una estrategia de precios bajos.

Un ejemplo claro es Mass, el principal jugador en el segmento de *hard discounters*. Cuando ingresó al mercado, la empresa del grupo InRetail incorporó marcas blancas del portafolio de Plaza Vea, como Bell's. Sin embargo, en los últimos años ha empezado a

desarrollar un portafolio propio con marcas como Scala y Valida.

En las tiendas de conveniencia, en contraste, las marcas blancas se concentran en categorías como snacks, bebidas y alimentos listos para llevar, afirma Quezada. Precisamente, estas tres categorías son las más consumidas en el canal, de acuerdo con un estudio de Imprinta Research.

Tambo, la cadena más



representativa del formato, ha apostado por marcas propias como Jappy Snacks, que incluye productos como mani con pasas, papas fritas, *pop corn*, nachos, entre otros. También ha desarrollado una línea de hamburguesas *premium* en asociación con el chef Renzo Garibaldi. "Estas marcas nos permiten tener márgenes de entre 20% y 40%", revela un ejecutivo de la cadena sin permiso para declarar. Actualmente, alrededor del 30% del portafolio de Tambo corresponde a marcas propias o exclusivas, es decir, productos que sólo se comercializan en sus tiendas. (AÑO)

"Estas marcas nos permiten tener márgenes de entre 20% y 40%"

Participación de marcas blancas*

Por tipo de tienda

Supermercado 8%

Conveniencia 10%

Cash & Carry 12%

Discounter 13%

*El porcentaje se calcula sobre el total del surtido, que abarca abarrotes, productos perecederos y artículos *non food*.

Fuente: Lock & Asociados

DEALS

Pautas ineludibles de un M&A exitoso



Guillermo Ferrero

Socio de Philippi, Prietocarrizosa, Ferrero, DU & Uriá

Los procesos de M&A son cada vez más desgastantes. Y hoy demandan, sobre todo, flexibilidad, empatía y creatividad.

Los procesos de negociación de un M&A pueden ser emocionalmente desgastantes, estresantes y complejos. En el mercado peruano, por ejemplo, es muy común el M&A vinculado a una primera venta de empresas familiares con varias generaciones a cuestas, en el que la contraparte suele ser un comprador financiero —fondos de inversión— o un comprador estratégico sofisticado. En un entorno tan complejo como ese, el rol de los equipos negociadores resulta clave para la generación de un clima de confianza, que permita identificar las diferencias de intereses entre las partes, las concesiones a darse y, finalmente, el logro de un acuerdo próspero.

Para tener éxito en esa búsqueda hay ciertos pasos ineludibles. El primero es informarse respecto a las diferencias de posición de las partes, sobre la base de datos que puedan ser claramente contrastados. Las emociones

de la contraparte pueden ser muy distintas a sus posiciones. Por ello, entenderlas y manejarlas adecuadamente resulta fundamental.

Lo segundo es ser empático. Esto implica saber escuchar y no solo oír. Al escuchar uno podrá identificar puntos comunes entre las partes, comenzando por cerrar los temas menos controvertidos entre ambas.

Si discute, hágalo sobre ideas y principios, nunca sobre personas. Y nunca descalifique, porque en una negociación es indispensable que exista un ambiente de respeto mutuo. Comuníquese con asertividad, sea claro con las ideas. Diversos estudios concluyen que el 55% de la comunicación se logra con lenguaje corporal, por lo que esté muy atento al contacto visual, gestos y posturas de la contraparte.

Los procesos de M&A suelen ser largos. Se debe ser flexible con algunas posturas iniciales, ser creativo y adaptativo. Busque soluciones que sean satisfactorias para ambas partes y esté dispuesto a hacer concesiones, que no es lo mismo que cesiones. Sólo así se podrá aprovechar el modo de cierre, expresar 'el momento' y concretar la transacción. ■

"Hoy el objetivo es estabilizar la operación"

Daniel Cámac, CEO de Hydro Global Perú –subsidiaria de China Three Gorges, propietario de Luz del Sur y Chaglla– detalla la estrategia comercial de la recientemente inaugurada central hidroeléctrica San Gabán III.



Delavien

La central hidroeléctrica San Gabán III inició operaciones en mayo, tras siete años de construcción, pero debió iniciar en 2022. ¿Qué retrasó la construcción?

El proyecto estaba concebido para entregar energía mediante la subestación Onocora, que iba a ser entregada por ProInversión como parte del plan de transmisión. Por diferentes razones, no se implementó en su momento. Entonces, la salida de la energía producida cambió a una nueva subestación, Pumiri. Y nos conectamos a esta subestación con una línea de transmisión de 180 kilómetros. El desafío fue mayor al planteado. Además, como toda central hidroeléctrica, tiene otros desafíos constructivos. También

tuvimos un paro importante durante la pandemia del Covid-19. Fueron muchos los elementos que generaron retraso, pero ya iniciamos operación con una potencia de 209,3 MWh y una energía producida anual estimada de 1,2 TWh.

¿Ya concretaron acuerdos comerciales con clientes?

Se suscribió un PPA [power purchase agreement, por sus siglas en inglés] con Luz del Sur por quince años, que empieza en julio de 2026. También estamos buscando, por ejemplo, clientes mineros, que son los que tienen un mejor perfil de consumo. Lo importante es que estamos en una zona

donde hay mineras e industrias. Además, tenemos el compromiso de entregar el 5% de la energía producida a San Gabán II, una empresa estatal que opera aguas arriba. Por ahora transamos en el mercado spot.

¿Tienen entre sus planes otras inversiones en el Perú?

Nuestro core, y el de uno de nuestros principales accionistas, China Three Gorges, es la generación hidroeléctrica. Hacia el futuro podríamos evaluar más oportunidades; pero por ahora no tenemos proyectos en específico. Hoy, el objetivo es estabilizar la operación y generar confiabilidad de nuestra producción para el largo plazo. (ASU)

PRO INVERSIÓN

SOLICITUD DE EXPRESIÓN DE INTERÉS CONTRATACIÓN DE SERVICIO DE CONSULTORÍA INTEGRAL

La Agencia de Promoción de la Inversión Privada – PROINVERSIÓN, en el marco del Reglamento de Contrataciones de Servicios de Consultoría de PROINVERSIÓN, invita a los consultores nacionales y extranjeros, a presentar Expresiones de Interés servicio de consultoría para la elaboración del Estudio Técnico referido a la especialidad de Suelos y Geología del proyecto: "VÍA DE EVITAMIENTO DE CUSCO, DISTRITO DE SANTIAGO DE LA PROVINCIA DE CUSCO DEL DEPARTAMENTO DE CUSCO" (el Proyecto).

Para más información sobre el Proyecto, el objetivo de la consultoría, el alcance del servicio, las calificaciones y experiencias requeridas al Consultor, los criterios para determinar la Lista Corta de Postores Calificados, así como las formalidades para presentar las Expresiones de Interés, deberán ingresar al portal web de PROINVERSIÓN, a través del siguiente enlace:

<https://www.investinperu.pe/es/pi/procesos-de-seleccion/expresiones-de-interes/2025ei/consultoria-suelos-geo-vec>

La Expresión de Interés comprende la presentación conjunta en formato PDF de: (i) la Carta de Expresión de Interés en la Consultoría (Formato Nro. 1) y (ii) la Declaración Jurada de Experiencias (Formato Nro. 2), ambos, elaborados en idioma castellano y debidamente firmados.

Las Expresiones de Interés deberán ser remitidas hasta el próximo 7 de julio de 2025 al correo electrónico vec@proinversion.gob.pe, dirigido a Gian Carlos Silva Ancco, Director de Proyecto.

Las consultas respecto a esta solicitud de Expresión de Interés deberán ser remitidas al correo electrónico antes citados, hasta el 7 de julio de 2025. La atención de las consultas u otros se realizará hasta el 10 de julio de 2025, a través de los comunicados que serán publicados en el enlace antes señalado, sin perjuicio de las reuniones que se sostengan.

Lima, xx de junio de 2025

DIRECCIÓN ESPECIAL DE PROYECTOS

POLÍTICA FISCAL

Lo que esconde la deuda pública

Detrás de una deuda bruta peruana que se mantiene estable, hoy subyace una deuda neta cuyo deterioro resulta notorio. Ello a causa de un preocupante consumo de los ahorros públicos.

Aunque el gobierno recurra a todos los malabares posibles para afirmar lo contrario, el golpe del sostenido deterioro del manejo fiscal empieza a evidenciarse en indicadores. Si bien la deuda bruta del país se mantiene hoy en torno al 32% del PBI, la deuda neta —que descuenta los activos del gobierno— ha saltado en los últimos años de 2% a más de 23%. Una situación que el propio presidente del Banco Central de Reserva (BCR), Julio Velarde, ha llamado a seguir de cerca: “la deuda [bruta] se mantiene a niveles similares, pero hay una cosa importante, la deuda neta viene subiendo”, dijo el titular del BCR, en la más reciente presentación del Reporte de Inflación.

La estabilidad de la deuda bruta no es sostenible en el mediano plazo, pues esta se ha alcanzado ‘quemando’ ahorros. En ese sentido, el BCR proyecta que los activos financieros públicos caerán a 7.5% del PBI, su menor nivel desde 1993. Hoy, estos bordean el 8.6%, cuando hace diez años superaban el 17%.

A este dato se suma un ya reducido ‘colchón’ de ahorros públicos. Y es que sólo entre 2 y 3 puntos del PBI están realmente disponibles para financiar el déficit, como advierte el presidente del Consejo Fiscal, Alonso Segura. “La deuda neta ha subido mucho más rápido que la bruta. Pero, de mantenerse la trayectoria del déficit, la subida de la bruta será



más rápida, porque ya no será camuflada con consumo de activos. Esa es la parte que preocupa”, agrega Segura.

Las agencias de riesgo han tomado nota de este acelerado deterioro de activos fiscales acumulados que no han sido repuestos. Según cálculos de Moody's, por ejemplo, queda un margen de tres puntos del PBI para amortiguar desequilibrios por dos o tres años más, antes de que el deterioro se traslade a la deuda bruta —siempre que el consumo anual no supere el 1%—. “Después, estarías ‘rascando la olla’ y sería imprudente seguir usando activos”, remarca el vicepresidente

del Grupo de Riesgo Soberano de Moody's, Jaime Reusche.

Un crecimiento económico más cercano al 5% podría absorber el potencial salto de la deuda, según Reusche. Sin embargo, hoy ese no es un escenario factible. Como recuerda el

ex ministro de Economía y Finanzas, Carlos Casas, las tasas de expansión han estado por debajo del déficit fiscal. “Los niveles de crecimiento podrían sostener la deuda, pero no como han venido en los últimos años”, explica.

Las proyecciones actuales de la deuda bruta reflejan este riesgo. BBVA Research apunta a un ratio de más de 37% en 2030, que incluso podría ir más allá. Un nivel tan alto estaría por encima del límite de la regla de deuda, que establece no exceder el 38% del PBI hacia el 2034 y no superar el 30% en 2035. “La preocupación es lo que podría pasar a futuro, ahora que los activos financieros ya no están para amortiguar shocks o desviaciones del déficit fiscal. Por eso es tan importante controlarlo. Es nueva deuda que estarías adquiriendo y hacerlo hoy es mucho más caro que hace 10 años”, concluye Reusche. (JTV)

La estabilidad de la deuda bruta del país no es sostenible en el mediano plazo

Evolución de saldo de deuda y activos financieros del sector público % del PBI



Proyecciones de la deuda bruta y neta % del PBI

	2025	2026
BCR		
DB	32.2	32.6
DN	24.2	25.1
BBVA		
DB	32.6	33.4
DN	24.9	26.2
Focus		
DB	33.2	33.7

Fuente: BCRP - Proyecciones BBVA y consenso FocusEconomics

"En lo global esperamos desaceleración, pero no recesión"

Diego Pereira, economista Jefe para América del Sur del banco, matiza los temores asociados a una recesión global. Pese a la incertidumbre, avizora un impacto macro limitado para el Perú.

¿JP Morgan Chase ve hoy una economía peruana más fuerte de lo que se anticipaba a inicios de año?

Semanas atrás pensábamos que la economía global podría entrar en recesión en el 2025. Ahora vemos una probabilidad menor al 50%. Los factores externos han jugado un rol más importante que los domésticos (para el Perú). También se esperaba menos impulso fiscal de lo que están teniendo actualmente. Tenemos un crecimiento [proyectado para el año] de 3.1%, lo que se alinea con el BCR.



¿Hay factores que podrían modificar la proyección de JP Morgan Chase?

Creemos que la incertidumbre seguirá en niveles elevados. En lo global esperamos desaceleración del crecimiento en la segunda mitad del año, pero no recesión. Y un impacto macro limitado, asociable al ciclo electoral.

¿El reciente y súbito cambio de ministro de Economía y Finanzas terminó de consolidar el deterioro del manejo fiscal?

Hay varios elementos a destacar en esta discusión. Lo que se conoce como 'regla fiscal' no cumple con el espíritu de la institución [del MEF]. No puede existir una regla como tal, si continuamente se está cambiando el objetivo. En segundo lugar, la política fiscal ha sido laxa consistentemente. Si no se ajusta fiscalmente cuando la economía está por encima de su nivel potencial, ¿cuándo? La próxima administración y legislatura deben replantearse seriamente la institución de la regla fiscal.

¿Un entorno de diferenciales de tasas cero será la dinámica que veremos hacia fin de año entre el BCR y la Fed?

Tanto la evolución de la actividad como la inflación sugieren como escenario más probable un diferencial negativo transitorio, con la tasa local convergiendo a 4%. Que la política fiscal sea expansiva también limita la posibilidad de reducir la tasa.

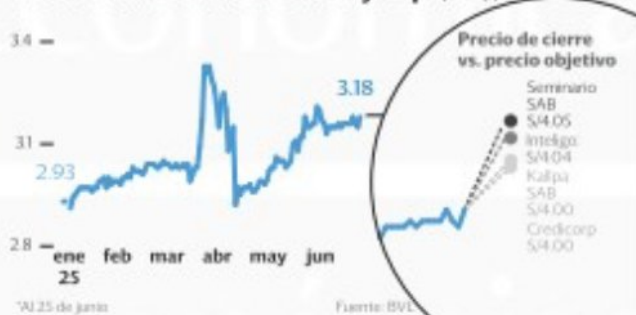
¿JP Morgan Chase proyecta que los términos de intercambio sigan en niveles récord y el tipo de cambio continúe a la baja?

El tipo de cambio para fin de año es S/3.65. Esto asume precios de cobre más bajos en el 2025, por la desaceleración global. Más allá de eso, somos constructivos en el mediano plazo. Los términos de intercambio deberían mantenerse en niveles relativamente altos en 2026-2027. (JTV)

Papeles y Valores Ferreycorp

La acción del *holding* propietario de Ferreyros sigue firme entre los *top picks* del año, sostenida por la expectativa de un negocio más dinámico y una interesante política de dividendos.

Evolución de la acción de Ferreycorp* (en S/)



La acción de Ferreycorp estaría aún lejos de alcanzar su techo de rendimiento. La recomposición del negocio de la compañía, el repunte esperado de sectores como los de construcción y minería y la expectativa de atractivos dividendos son factores que permitirían prolongar el optimismo del mercado en torno al papel. "La acción ha estado subiendo de manera sostenida desde el año pasado y todavía tiene espacio para seguir creciendo", advierte el asociado *research* de Renta Variable de Credicorp Capital, Gabriel Pérez.

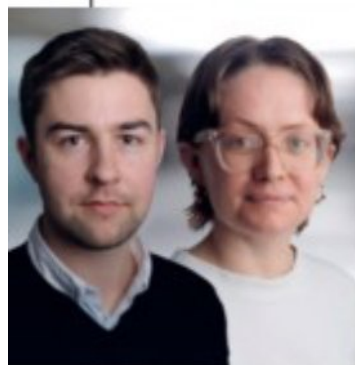
El potencial de upside del papel está en torno al 30%

Ferreycorp, que solía generar la mayoría de sus ingresos con la venta de maquinaria, tiene ahora un modelo de negocio más diverso. Hoy, más del 50% de su facturación proviene de la venta de repuestos y servicios; segmentos donde logra mayor rentabilidad. Para Justine Ibáñez, analista de *Research* en Inteligo SAB, esto le ha permitido "mantener una base opera-

tiva sólida y generar ingresos recurrentes".

A futuro se esperan nuevos catalizadores, como el rebote de la inversión en minería e infraestructura. Al respecto, Pérez resalta que el *pipeline* de proyectos a mediano y largo plazo que maneja la compañía aún es grande. "Tenemos previsto que Tía María se concrete y eso aportaría entre 2% y 2.5% al crecimiento de ingresos. La acción está dentro de nuestros *top picks*", afirma el analista de Seminario SAB, Julio Vargas.

A ello se suma un *dividend yield* superior al 8%, que respalda el apetito por una acción que actualmente cotiza en torno a S/3.18; es decir, 8.5% por encima del cierre del 2024. Tomando todo esto en cuenta, los analistas consultados fijan para Ferreycorp un precio objetivo de entre S/4 y S/4.05 —casi 30% por encima del nivel actual— y mantienen una recomendación unánime de compra. (JTV) ■



Joseph Cotterill y Emily Herbert

Mercados emergentes desafían pesimismo de inversionistas y superan al mundo desarrollado

Repuntan las divisas, los bonos y las acciones, mientras los gestores de fondos mundiales buscan diversificarse más allá de los activos en dólares.

Las divisas, las acciones y los bonos de los países en desarrollo están desafiando la guerra comercial del presidente estadounidense, Donald Trump, y también al conflicto en el Medio Oriente. En este 2025, ya superan a los mercados mundiales, tras años a la sombra de un dólar fuerte.

Un índice JPMorgan de bonos en moneda local de los grandes mercados emergentes y un indicador MSCI de sus acciones han ganado alrededor de un 10% cada uno, en lo que va de año. En comparación, el índice MSCI World, que cubre los grandes valores de 23 economías desarrolladas, ha subido un 4.8%. Mientras que el índice FTSE World Government Bond ha subido un 6.6%.

A pesar de las expectativas iniciales de que las economías en desarrollo serían las más afectadas por una guerra comercial mundial, los inversionistas se han acercado a estos mercados en los últimos meses. Ello a fin de diversificarse más allá de los activos en dólares, en medio de la preocupación por la errática política estadounidense. "De repente, hace que la deuda en divisa local de los mercados emergentes sea grande nuevamente", dijo Damien Buchet, responsable de inversiones de Principal Finisierre.

Los inversionistas vuelven ahora a mercados que antes estaban muy desfavorecidos y con valoraciones bajas, o que ofrecían rendimientos atractivos ajustados a la inflación. Los activos de los países emergentes han mantenido

sus ganancias, a pesar de los ataques de Israel y EE.UU. contra Irán, que han hecho subir los precios del petróleo, pero hasta ahora han causado pocas repercusiones en los mercados financieros en general.

Las acciones de los mercados emergentes han caído a alrededor del 5% de los activos bajo gestión en los fondos de inversión mundial, en comparación con casi el 8% en 2017, según analistas de JP Morgan. E incluso este año los inversionistas han retirado unos US\$22,000 millones netos de los fondos de acciones y bonos de los mercados emergentes en general, según datos de JP Morgan. Esto refleja, en gran medida, las sumas retiradas en abril, en el punto álgido de la preocupación por el impacto de los aranceles estadounidenses en el crecimiento mundial. En mayo y junio volvieron a entrar US\$11,000 millones netos. "Los activos en divisas locales de los mercados emergentes habían estado infrainvertidos durante varios años", dijo Kevin Daly, codirector

de Economía de CEEMEA en Goldman Sachs. "Incluso las pequeñas entradas están teniendo efectos desproporcionadamente grandes", agregó.

Según Grant Webster, gestor de carteras de Ninety One, las tasas de interés de muchos países incluidos en el índice de bonos locales de JP Morgan se encontraban ahora en sus niveles más altos de las dos últimas décadas, ajustados a la inflación. Lo que impulsaba el atractivo de sus bonos.

Los mercados emergentes también se han beneficiado de la debilidad del dólar, que ha aliviado la presión sobre sus propias divisas. Eso les ha dado a sus bancos centrales más margen para recortar los costos por intereses, con el fin de apoyar el crecimiento económico. Eso ha impulsado las acciones y los bonos, según los analistas. "Conforme se fortalecen las divisas de los mercados emergentes, sus bancos centrales tienen más margen para recortar", dijo Nandini Ramakrishnan, estratega macroeconómica de renta variable de mercados emergentes de JP Morgan Asset Management. Ello crea "un entorno realmente bueno para las acciones".

El rendimiento, además, se ha visto impulsado por el creciente atractivo del sector tecnológico chino y otros sectores de los mercados emergentes. "China es líder en muchos ámbitos tecnológicos", dijo Ramakrishnan. "Una de las tendencias estructurales a largo plazo a nivel mundial es la tecnología. Tener acceso a eso, no sólo de las Siete Magníficas en

Los activos de países emergentes han mantenido sus ganancias, a pesar de los ataques de Israel y EE.UU. contra Irán

EE.UU., es probablemente una buena idea", añadió, refiriéndose a los valores tecnológicos de megacapitalización Alphabet, Amazon, Apple, Meta Platforms, Microsoft, Nvidia y Tesla. "Como inversionista global, la gente le está prestando mucha más atención a la innovación y el dominio provenientes de China", agregó.

George Efsthopoulos, gestor de carteras de multiactivos de Fidelity International, dijo que "por primera vez, no estoy vendiendo el repunte de China. Está desafiando a EE.UU. desde una perspectiva de innovación, desde una perspectiva del mercado de valores". Añadió que casi el 5% de su cartera estaba en bonos brasileños y se mostró optimista respecto a Corea: "Ha estado muy muy barata durante mucho tiempo. Hemos dejado atrás la incertidumbre política, estamos

viendo que se implementan medidas audaces", explicó.

El repunte de los mercados emergentes también ha perdurado, a pesar del aumento de los rendimientos de los bonos del Tesoro estadounidense, que tradicionalmente habrían alejado el capital de los mercados de mayor riesgo y lo habrían devuelto a lo que durante mucho tiempo se ha considerado un activo seguro. El aumento de los rendimientos estadounidenses "no ha tenido los efectos negativos que cabría esperar para otros activos de riesgo, desde los valores hasta la moneda local de los mercados emergentes", dijo Daly. "Hemos visto una ruptura de esas correlaciones y la pregunta es por qué. Lo que parece que estamos viendo es un aumento de la prima de riesgo específica del Tesoro", agregó.

La creciente preocupación por el déficit presupuestario de EE.UU. se ha producido al mismo tiempo que ha disminuido la preocupación por los niveles de endeudamiento de algunos mercados emergentes. Max Kettner, estratega jefe de multiactivos de HSBC, dijo que la situación actual era "muy diferente a la de la década de 2010, cuando se trataba sobre todo de un exceso de deuda en los mercados emergentes. Ahora tenemos lo mismo, pero en los mercados desarrollados".

Kettner añadió: "antes pensaba: 'no puedo comprar Sudáfrica, no puedo comprar Brasil, porque veo todas esas preocupaciones fiscales'. Pero, luego, los comparo con EE.UU., con Japón, y ese argumento de la preocupación fiscal ya no se sostiene realmente, porque tenemos lo mismo en los mercados desarrollados". **FT**



SOLICITUD DE EXPRESIONES DE INTERÉS CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE CONSULTORÍA PARA EL ESTUDIO DE ACTUALIZACIÓN DE LA INGENIERÍA Y COSTOS DE LAS OBRAS HIDRÁULICAS MAYORES DEL PROYECTO CHAVIMOCHIC (Segunda Convocatoria)

La Agencia de Promoción de la Inversión Privada - PROINVERSIÓN, en el marco del Reglamento de Contrataciones de Servicios de Consultoría de PROINVERSIÓN, en coordinación con el Gobierno Regional de La Libertad y el Proyecto Especial Chavimochic, invita a las firmas consultoras, nacionales y extranjeras, a presentar Expresiones de Interés en el servicio de consultoría para el Estudio de Actualización de la Ingeniería y Costos de las Obras Hidráulicas Mayores del Proyecto Chavimochic.

El objetivo del servicio es contratar los servicios de un Consultor (empresa o consorcio de empresas) para que se encargue de la actualización de la ingeniería y costos de las obras hidráulicas mayores del Proyecto Chavimochic, en el marco del encargo contenido en el Convenio vigente entre el Gobierno Regional de La Libertad y PROINVERSIÓN.

La Expresión de Interés comprende la presentación conjunta en formato PDF de: (i) la Carta de Expresión de Interés en la Consultoría (Formato No. 1) y (ii) la Declaración Jurada de Experiencias (Formato No. 2), ambos formatos debidamente llenados y firmados, y en idioma español.

Las Expresiones de Interés deberán ser remitidas hasta el próximo **7 de julio de 2025** al correo electrónico: provectorchavimochic-estudios-tecnicos@proinversion.gob.pe.

Para más información sobre el Proyecto, el objetivo, el alcance del servicio, calificaciones y experiencias requeridas al Consultor, los criterios para determinar la Lista Corta de Postores Calificados, así como las formalidades para presentar las expresiones de interés, deberán ingresar al portal Web de PROINVERSIÓN a través del siguiente enlace:

<https://www.investinperu.pe/es/pl/procesos-de-seleccion/expresiones-de-interes/2025ei/2da-convocatoria-consultoria-proyecto-chavimochi>

Las consultas respecto a la solicitud de expresión de interés se deberán realizar al correo electrónico antes citado hasta el **3 de julio de 2025** a la atención del señor Luis Pita Chávez, Director de Proyecto.

La absolución de las consultas se realizará a través de los comunicados que serán publicados en el enlace antes señalado hasta un (1) día antes del vencimiento del plazo establecido para la recepción de expresiones de interés.

Lima, 29 de junio de 2025

Dirección Especial de Proyectos

ESTRATEGIA

El no negociable de la marca empleadora

Frente a postulantes cada vez más selectivos e informados, las compañías locales se están embarcando en la consolidación de marcas empleadoras fuertes, pero, sobre todo, consecuentes.

La construcción de una sólida y consecuente marca empleadora ha dejado de ser opcional para las empresas locales. En medio de un mercado laboral cada vez más competitivo y de disputa descarnada por los perfiles de mayor potencial, las compañías han tomado nota de que una marca empleadora sólida hoy debe ser la regla y no la excepción. "Hace unos años, una marca empleadora potente era un diferencial; hoy, es un no negociable", resume la líder de Experiencia del Colaborador de BCP, Jessica Vera.

Actualmente, cada vez más empresas se embarcan en la búsqueda de consolidar una marca empleadora sólida y consecuente con la realidad de su día a día. Pero, si bien las compañías locales saben que deben avanzar en esa dirección, para llegar a ello aún deben resolver cuestiones previas, como advierte el consultor y experto en estrategia de personas, Renzo Rossi. Por ejemplo, lograr una articulación entre las distintas áreas del negocio y, sobre todo, una participación de los trabajadores que permita el enlace entre la imagen que se desea proyectar de la marca empleadora y la realidad. "Conectar a nuestros colaboradores con la aspiración de Rimac y hacerla suya ha sido clave para que se sientan inspirados y, así, compartan con satisfacción los logros que van teniendo", cuenta la VP



de Agilidad de Rimac, Paola Telaya.

Dicha coherencia debe sostenerse en el tiempo, trascendiendo incluso la gestión de un líder o de un equipo en particular. Para ello, es clave mantener la coherencia de los mensajes que se transmiten dentro y fuera de la organización. Engie, por ejemplo, aborda este desafío centralizando la comunicación interna y externa en una sola área. "Eso asegura un mensaje coherente y un uso eficiente de

"Hace unos años, una marca empleadora potente era un diferencial; hoy, es un no negociable"

los canales. El trabajador se convierte en un stakeholder", afirma su *Corporate Affairs & Communications senior manager* en Perú, Carlos Alarco. Y es que nadie mejor que los propios colaboradores para promover a su empresa como un buen lugar para trabajar. "Cuando la empresa es muy grande y tiene varios procesos,

se hace más cuesta arriba vivir esa marca empleadora a lo largo del tiempo", advierte Marcela D'Alessio, *global executive search partner* de la firma Inac Perú.

Debido a ello, el fortalecimiento de la marca empleadora no puede depender exclusivamente de una sola área de la organización. Requiere la colaboración permanente de todos los integrantes. "La sostenibilidad de nuestra marca empleadora [...] es el resultado de una estrategia integrada, viva y coherente entre todas las áreas", remarca la VP de Recursos Humanos de Minera Las Bambas, Letty Ojeda.

Conscientes de este creciente desafío, ahora incluso los procesos de selección se están optimizando para posicionar a las compañías de una mejor manera ante candidatos cada vez más selectivos. Hoy, las firmas de *head hunting* ya asumen la misión de transmitir la marca empleadora del cliente a los postulantes con los que interactúan. (MAB)

Anatomía de una propuesta de valor robusta

La propuesta de valor es la base de una marca empleadora sólida



Fuente y elaboración: Mercer

SOSTENIBILIDAD

"Tenemos un desafío pendiente para alinear mejor los incentivos"

El último estudio de la Universidad Adolfo Ibáñez (UAI) ilustra los avances y brechas del ESG dentro del sector privado en la región. Esteban Koberg, profesor del MBA Latam de la Escuela de Negocios de la UAI, comenta en exclusiva los resultados sobre Perú.



Adolfo Ibáñez

¿Por qué el estudio de la UAI concluye que la mayoría de empresas peruanas (33%) aún trabaja la sostenibilidad con un 'enfoque normativo'?

Hay diferentes formas de enfrentar la transición. Las empresas tienen que balancear sus objetivos de corto plazo—los más tradicionales, económicos— con inversiones de largo plazo para mitigar riesgos ambientales y sociales. También, para capturar las oportunidades del entorno. [Algunas] resuelven esa tensión apeándose a la normativa. En todas las regiones y países tenemos un grupo de empresas que sigue este enfoque.

¿Cuáles perciben como los mayores retos de las empresas peruanas para

lograr una integración efectiva?

La alta dirección de las empresas grandes en el Perú está preocupada por la sostenibilidad (89%). Hay más dificultades a la hora de institucionalizar [esa preocupación]. Este es un desafío en la región. Hay una oportunidad y un desafío pendiente para alinear mejor los incentivos: muy pocas empresas incluyen metas asociadas a algún tipo de desempeño ambiental o social en la compensación variable de sus colaboradores y de su alta dirección. Y, también, para avanzar en la apertura al entorno, vale la pena profundizar estrategias de vinculación con distintos públicos de interés.

Hemos visto que dichas estrategias

están avanzando (SE1950, SE1962). ¿Veríamos resultados distintos en un año?

Sí. En la medida que la visión de largo plazo y la institucionalización de la sostenibilidad empiecen a permear más a las empresas, los niveles de vinculación transformacional deberían aumentar también. Van de la mano.

Hoy, los directorios ya hablan de sostenibilidad, pero no todos la entienden de la misma forma (SE1962). ¿Qué tanto se ha avanzado a ese nivel?

El hecho de que la palabra sostenibilidad haya permeado en el lenguaje de los directorios es muy positivo, porque hace seis o siete años no pasaba. Veo un avance en ese sentido. (MAB)

LIDERAZGO

Un Perú que nos encuentre construyendo



Maria Paz Oliva,
Cofundadora de MBA Perú y *assistant vice president* de Citi en Nueva York

Para construir un mejor país en los próximos cinco años, resulta indispensable que nos involucremos más en lo social, en lo comunitario y en lo político.

La semana pasada Mado fue nombrado el mejor restaurante del mundo. Y, si tienen redes sociales, probablemente vieron lo mismo que yo: una verdadera avalancha de celebraciones. Casi todos compartieron la noticia con orgullo, emoción y pertenencia. Porque, cuando un peruano o peruana destaca, algo se enciende en todos. Lo mismo pasó cuando Tony y Mimí Succar ganaron el Grammy con 'Alma, corazón y salsa'. O cuando Stefano Pischiera nos devolvió una medalla olímpica en vela, después de más de 30 años.

En esos momentos, el orgullo peruano se vuelve colectivo. Y qué bonito es sentirlo. Porque no sólo celebramos el talento de quienes lo logran. También recordamos todo lo que podemos ser como país cuando hay esfuerzo, visión y compromiso detrás.

Sabemos que el Perú atraviesa momentos difíciles. Que la frustración, la desconfianza y el desencanto están más presentes que nunca. Pero, incluso en medio de todo eso, hay cosas que sí funcionan. Historias que inspiran. Personas que construyen.

Quizás podríamos empezar por reconocer más esas historias. Por mirar con más cariño lo que se construye, incluso en contextos adversos. Por ejemplo, el nuevo Aeropuerto Jorge Chávez, que aun con sus fallas iniciales, no deja de ser un hito que permitirá duplicar la capacidad de pasajeros y conectar mejor al Perú con el mundo.

Desde nuestras trincheras, involucremos más en lo social, en lo comunitario, en lo político. Que ese Perú que nos encuentra celebrando también nos encuentre construyendo.

El próximo año elegiremos nuevas autoridades. Informémonos, analicemos los perfiles de candidatos, debatamos con respeto, votemos con conciencia. Es parte de nuestra responsabilidad ciudadana. Y ojalá, entre todos, ayudemos a elegir a quienes nos permitan celebrar por cinco años consecutivos y construir, juntos, un Perú del que nos sintamos cada vez más orgullosos.

TRIBUTARIO

Apuesta que no paga

El Congreso acaba de aprobar y de exonerar de segunda votación a un dictamen de ley que constituiría todo un revés para la recaudación del ISC en las apuestas deportivas a distancia.

La recaudación del Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) para los juegos de azar y apuestas deportivas a distancia podría disminuir y enfrentar nuevas limitaciones en el país. Ello como consecuencia de la reciente aprobación en el Pleno del Congreso de un dictamen de ley que, detrás de un supuesto afán por promover que las personas naturales con negocio puedan ingresar al rubro de salas de apuestas deportivas a distancia, esconde significativos cambios a la ley que regula la aplicación del ISC en esta industria.

El último 12 de junio el Parlamento aprobó —con 103 votos a favor, ninguno en contra y dos abstenciones— y exoneró de segunda votación un dictamen promovido por la congresista de Alianza Para el Progreso, Lady Camones. Si bien la autógrafa de ley propone que negocios como las bodegas puedan explotar salas de apuestas deportivas a distancia y crea el delito de manipulación de resultados deportivos, los planteamientos más relevantes de la misma

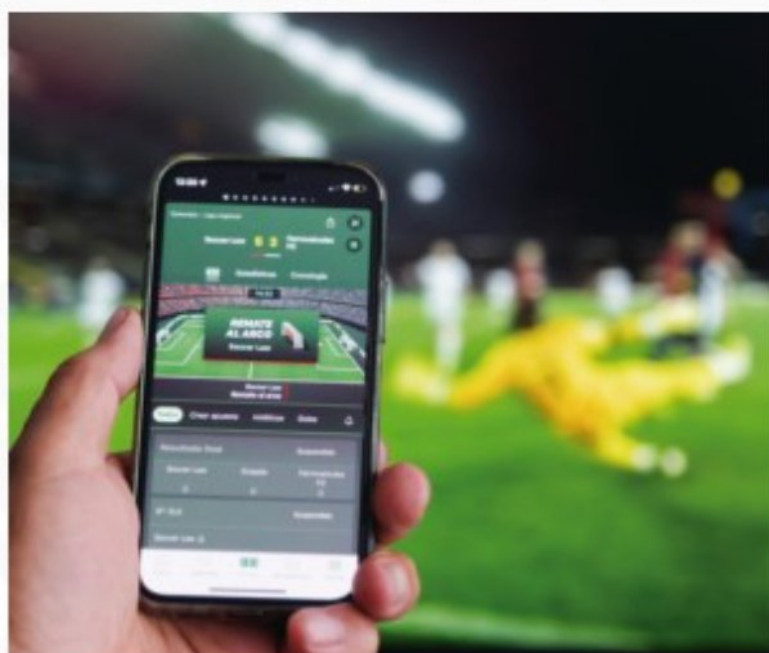
están relacionados, particularmente, con el sujeto encargado de asumir el ISC en una apuesta deportiva, la base imponible de dicho tributo y el rango de tasas del mismo.

La ley de apuestas deportivas a distancia puso bajo el alcance del ISC a dichos juegos en 2022. Esa norma, sin embargo, dejó algunos vacíos que impidieron el cobro del tributo. Por ello, en septiembre del año pasado el Ejecutivo publicó el Decreto Legislativo (DL) 1644, que realizó algunos ajustes para hacerlo efectivo e incrementar la recaudación (SE1930). Así, el DL 1644 estipuló que la tasa del ISC a las apuestas deportivas sea del 1%, determinó que el pago del tributo recaiga sobre el jugador —en el caso de empresas no domiciliadas en el Perú— y definió un rango de tasas para posibles modificaciones, que va del 0.3% hasta el 50%, como máximo.

“Se reduce la base imponible desde un 100% hasta su décima parte”

Ahora, la autógrafa recientemente aprobada por el Congreso —que podrá ser observada o promulgada por

el Ejecutivo hasta el 16 de julio— busca eliminar la disposición que obliga al jugador a asumir el pago del tributo cuando la casa de apuestas no está domiciliada en el Perú, tal como había solicitado la Asociación Peruana de Apuestas Deportivas En Línea y Afines (Apadela) en una carta enviada al Legislativo. En la misiva, el gremio del sector afirmó que, por un error en la legislación, el ISC podría no aplicarse a las apuestas realizadas en casas que sí tienen su domicilio en el país. Esa diferencia “abre la posibilidad a que algunos operadores opten por no traspasar el costo del ISC al jugador, lo que llevará a que tengan un posicionamiento ventajoso de precio de cara a los clientes, por encima de aquellos que sí se vean obligados a descontar de manera directa el 1% del monto de cada apuesta”, según el presidente de Apadela, Gonzalo Rosell.



¿Así funcionan las instituciones en el Perú?



Mávila Huertas,
Periodista

Aunque este elemento no haya sido incluido en el DL 1644, la nueva autografía aprobada por el Congreso también modifica un aspecto central, que es la base imponible del ISC a las apuestas deportivas a distancia. Hoy, el impuesto grava el 100% de cada apuesta del jugador. Pero, de promulgarse la ley, sólo gravaría la diferencia entre la apuesta y el premio entregado por la empresa. "Esa diferencia suele representar entre el 10% y el 15% del monto apostado. Es decir, se está reduciendo la base imponible desde un 100% hasta su décima parte", cuestiona una fuente del Ejecutivo con conocimiento de los detalles técnicos de la controversia, sin autorización para declarar.

La autografía en cuestión suprimiría, además, los mencionados rangos mínimos y máximos de aplicación del ISC. Y es que la Comisión de Economía del Congreso consideró que el rango dispuesto el año pasado por el Ejecutivo tiene visos de inconstitucionalidad por ser, a su juicio, discrecional y confiscatorio. "La propuesta busca corregir esta situación asegurando una regulación técnica, proporcional y previsible", se lee en el dictamen.

De esta forma, el Ministerio de Economía y Finanzas no podrá actualizar la tasa del impuesto, que permanecerá en 1%. "Se había debatido en comisión si se debían eliminar los toques mínimos y máximos a todos los productos afectados por el ISC, pero quedó únicamente el sector de apuestas a distancia", cuenta el socio de Hernández y Cía., Leonardo López. (JM)

El pandemónium fiscal al que asistimos durante las últimas semanas no es más que el resultado de la intervención política en la elección de quienes deben administrar justicia.

Falco favor le hizo la Junta Nacional de Justicia (JNJ) a la institucionalidad del país con la resolución que, durante los últimos días, buscó restituir a Patricia Benavides como Fiscal de la Nación. Y, para entenderlo, hay que despersonalizar el debate.

El primer gran error de la JNJ fue no haber sido transparente. Ello al no exponer el acta ni la grabación de la sesión durante la cual el colegiado tomó la decisión que provocó el pandemónium al que asistimos durante la semana que pasó. Si lo de la interpretación sobre la unanimidad se prestó a lecturas cruzadas, lo más grave para el ciudadano poco entendido en alegatos jurídicos es la contradicción que expresa la misma institución sobre los mismos hechos y la misma imputada.

Quiénes integran hoy la JNJ no son los mismos que la integraban cuando dicho colegiado suspendió preventivamente a Benavides. Pero tampoco son los que la integrarán cuando su mandato concluya. Ese es precisamente el riesgo de la intervención política en la elección de quienes deben ad-

ministrar justicia. En el caso de Benavides era evidente que quienes iban a beneficiarse con su retorno eran los congresistas que tienen carpetas fiscales abiertas.

El segundo error de la JNJ es no haber previsto las consecuencias de su reciente decisión. O, lo que es peor, propiciar el caos a sabiendas.

Es la Junta de Fideicomisos Supremos la que elige al Fiscal de la Nación. Y, con la restitución de Benavides, la JNJ sabía que estaba excediendo sus competencias; por ejemplo, al solicitar expresamente la intervención de la Policía Nacional del Perú (PNP). ¿Al amparo de qué marco legal el comando podría haber irrumpido en el edificio de la Av. Abancay para sacar por la fuerza a la actual fiscal que los supremos ratificaron en el cargo? Un completo aquelarre.

Aparentemente, la intervención del Poder Judicial (PJ) para suspender a Benavides por 24 meses de la función evitó que la PNP tuviera que decidir si lo hacía o no. ¿Así funcionan las instituciones en el Perú?

Y la novela no ha terminado. La defensa de la suspendida Benavides dice ahora que el PJ no es competente porque su caso está en el Congreso.

Lo cierto es que Benavides incumplió su palabra cuando, al ser elegida Fiscal de la Nación, intervino en la investigación contra su hermana y jueza, Emma Benavides, por supuestos favorecimientos a narcotraficantes. Cuando cambió a la fiscal a cargo del caso es justamente cuando ella misma comenzó a inhabilitarse. ■

